

Wir sind ein bundesweit agierender Distributor in den Bereichen hochwertiger Löttechnik, Werkzeuge und Antistatik-Produkte. Zu unseren Kunden zählen alle namhaften Elektronikhersteller. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n



Löttechnik



Inspektion



Werkzeuge



EGB/ESD



Lot & Chemie

Account Manager im Außendienst (m/w)

- für die Region Niedersachsen/Neue Bundesländer

Was sind Ihre Aufgaben?

- Pflege der Bestandskunden und gezielte Neukundengewinnung eines definierten Kundenkreises.
- Als Chef Ihres Verkaufsgebietes sind Sie für die Erreichung der Umsatzziele verantwortlich.
- Effiziente Organisation der Vertriebsaktivitäten: Entwicklung und Umsetzung von kundenindividuellen Verkaufsstrategien, Reporting.
- Beratung und Verkauf unseres kompletten Sortiments an die Elektronik produzierende Industrie.
- Sie dokumentieren sorgfältig Ihre Aktivitäten und Erfolge, beobachten den Markt genau und erstatten regelmäßig Bericht an die Vertriebsleitung.
- Teilnahme an Messen und Schulungen.

Was erwarten wir von Ihnen?

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Sie können mehrjährige Berufserfahrung und nachweisbare Vertriebs-erfolge in der Elektronikbranche vorweisen.
- Ihr hohes Maß an Kunden- und Dienstleistungsorientierung, sowie Ihre überzeugende und kontaktstarke Persönlichkeit machen Sie zu einem erfolgreichen Vertriebsprofi.
- Sie zeichnen sich durch Ihren strukturierten und ergebnisorientierten Arbeitsstil aus und besitzen eine ausgeprägte „Mittelstandsdenke“.
- Eine hohe Bereitschaft zu Dienstreisen mit Übernachtung setzen wir voraus.
- Sie haben Ihren Hauptwohnsitz vorzugsweise im Verkaufsgebiet und arbeiten vom Homeoffice aus.
- Sie sind in der Lage, mit Menschen aller Hierarchie-Ebenen sicher und eloquent zu kommunizieren.
- Sie agieren stets freundlich und kundenorientiert, denn Sie haben Spaß am Verkaufen.
- Ein hohes Maß an Eigenmotivation und Engagement zum Erreichen Ihrer Ziele rundet Ihr Profil ab.
- Kenntnisse im Umgang mit MS Office setzen wir voraus.

Was bieten wir Ihnen?

- Spannende Aufgaben in einem wertorientierten, sozial geprägten Unternehmen, das selbständiges, eigenverantwortliches Arbeiten schätzt.
- Einen zukunftssicheren, unbefristeten Arbeitsplatz mit interessanten Gestaltungsmöglichkeiten.
- Eine dynamische Arbeitsumgebung: direkte Kommunikationswege zu allen Hierarchieebenen.
- Auf Sie warten ein leistungsbezogenes Vergütungssystem, attraktive Zusatzleistungen und ein Firmenwagen auch zur privaten Nutzung.

Interessiert?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung (bitte mit Angabe von Gehaltsvorstellung und Eintrittstermin) ausschließlich per Email an:

Giacomo Zarba
gz@wetek.de
Tel.: 0 21 91 56 26 2 -38



WETEC
WE TECH YOU UP!

Wetec GmbH & Co. KG
Jägerwald 11
D-42897 Remscheid
Fon +49 (0) 21 91/56 26 2-0
www.wetek.de

